



U.S. Small Business Administration

**OFICINA DE PRENSA**

## COMUNICADO DE PRENSA

**Fecha:** marzo 8, 2001

**Contacto:** David Hall (202) 205-6697

**Comunicado Número:** 01-14

Dirección en Internet: <http://www.sba.gov/news/indexheadline.html>

### ***SBA BUSCA EMPRESARIOS PARA PARTICIPAR EN MISION COMERCIAL A CIUDAD DE MEXICO***

**WASHINGTON** – La Administración Federal de Pequeños Negocios de los Estados Unidos, SBA, está buscando pequeñas empresas norteamericanas que deseen participar en una misión comercial y de inversiones a México –el segundo mayor mercado de productos y servicios norteamericanos. El objetivo de la misión es incrementar las oportunidades comerciales de las pequeñas firmas norteamericanas y expandir los lazos comerciales entre Estados Unidos y México.

La misión se llevará a cabo los días 27 y 28 de marzo de 2001, y les dará a los empresarios la oportunidad de explorar varias opciones al facilitar negocios conjuntos, así como posibilidades de inversiones o comercio.

Los organizadores dicen que la misión ofrece enormes posibilidades a compañías norteamericanas. Durante la gira habrá conversaciones de alto nivel entre funcionarios gubernamentales, expertos industriales y ejecutivos empresariales de ambos países, y se llevará a cabo presentaciones sobre como hacer negocios en México y como financiar negocios de importación y exportación. La misión también incluye reuniones individuales con posibles clientes que cumplan los requisitos, lo que les permitirá a las compañías involucradas iniciar relaciones comerciales con potenciales socios mexicanos.

Los pequeños empresarios interesados en la misión pueden ponerse en contacto con Richard Ginsburg, de la Administración de Pequeños Negocios de los Estados Unidos, en la dirección electrónica [richard.ginsburg@sba.gov](mailto:richard.ginsburg@sba.gov), o con Luz López, del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, en [luz.lopez@mail.doc.gov](mailto:luz.lopez@mail.doc.gov). Las firmas que cumplan los requisitos deberán pagar US\$600 para participar. El pago cubre la asistencia a la conferencia de un día de duración así como todas las entrevistas pre planificadas con potenciales clientes mexicanos.

La misión es un ejemplo del énfasis que la Administración del presidente Bush le da al comercio con México. Recientemente, el presidente Bush comentó que “estos son tiempos muy estimulantes en México, tiempos de cambio y tiempos de posibilidades. Las puertas están abiertas para una asociación más estrecha entre México y los Estados Unidos”. México es una excelente puerta de entrada para las firmas que se aventuran por primera vez en la exportación, y que están tratando de expandir sus mercados a Latinoamérica.

**-more-**

El año pasado México importó US\$108,700 millones de los Estados Unidos. La producción interna de México depende en gran medida de componentes importados, materias primas y bienes de capital. México ya superó a Japón como el segundo mayor socio comercial de los Estados Unidos, aventajado solamente por Canadá. Otras misiones comerciales a México encabezadas por la SBA han resultado en más de US\$10 millones en ingresos para las pequeñas firmas norteamericanas que han participado en las mismas.

La SBA ha estado trabajando con la Nacional Financiera (NAFIN) y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de México a nivel federal. El año pasado la SBA extendió una acuerdo de asociación con NAFIN y SECOFI cuyo objetivo es asistir a pequeños y medianos negocios en Estados Unidos y México, y promover programas que desarrollen sus intereses comerciales.

Para más información sobre esta misión comercial, visite el sitio de la SBA en el Web, en [www.sba.gov/oit](http://www.sba.gov/oit).

- - -

*Para más información acerca de los programas de la SBA para pequeños negocios, llame al Buró de Respuestas de la SBA al 1-800-827-5722 o TDD 704-344-6640. También puede visitar el sitio de la SBA en el Web, en [www.sba.gov](http://www.sba.gov).*

###